

СНИЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПУТЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ЕЕ ВЗЫСКАНИЯ

Г. В. Митрофанова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь*

Дебиторская задолженность представляет собой одну из самых серьезных проблем, с которой сталкиваются субъекты хозяйствования. Неоплаченные счета и неисполненные обязательства приводят к таким последствиям, как необходимость привлекать заемные средства, а это, в свою очередь, ведет к повышению издержек и отрицательно сказывается на функционировании предприятий. Рассматривая формы и методы урегулирования отношений между дебитором и кредитором в практической деятельности, возникает вопрос, что приводит к неисполнению контрагентом обязательств по расчетам с поставщиком товара. Основными причинами неисполнения обязательств являются следующие:

- 1) дебитор не может выполнить обязательства, так как не хватает финансовых средств;
- 2) финансовые средства есть, но они направляются на исполнение других, более важных, по мнению контрагента, обязательств;
- 3) после отгрузки товара у покупателя отпала потребность в данном товаре;
- 4) есть претензии к качеству поставленного товара (услугам).

Для управления дебиторской задолженностью предприятиям можно использовать определенную процедуру взыскания задолженности. Эта процедура должна

предусматривать сроки и форму предварительного и последующего напоминания контрагентам-дебиторам о дате платежа, возможность пролонгирования долга, срока и порядка взыскания долга и другие действия.

Такая процедура может состоять из двух этапов. На первом этапе, до наступления предусмотренного договорными обязательствами срока оплаты, необходимо выявить намерения контрагента своевременно рассчитаться за поставленный товар или установить причины, почему обязательства не будут исполнены. Также на данном этапе необходимо распределить ответственность между подразделениями предприятия и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников. Так, коммерческая служба должна отвечать за продажи и поступления, а финансовому отделу необходимо поручить информационную и аналитическую поддержку. Ответственность должна быть закреплена в регламенте управления дебиторской задолженностью. К основным действиям этого периода, когда критический срок оплаты еще не наступил, можно отнести: контроль отгрузки, выставление счета, уведомление об отгрузке (номер вагона, машин, даты, вес), уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности, определение реальной и нереальной к взысканию задолженности. Для этого финансовому отделу необходимо провести анализ платежеспособности дебитора на предмет взыскания платежа. За 2–3 дня до наступления критического срока оплаты необходимо письменно напомнить об окончании периода отсрочки предприятию-дебитору, а при необходимости произвести сверку сумм.

Основная задача второго этапа – этапа информационного воздействия – убедить контрагента погасить просроченную дебиторскую задолженность, без подачи иска в суд, в максимально короткие сроки. При просрочке платежа до 7 дней, в случае, если отсутствует обоснование претензии к качеству товара, все действия должны сводиться к максимальному информационному давлению на дебитора. Менеджер по продажам должен направить предупредительное письмо о начислении штрафа. Если срок просрочки увеличивается, то необходимо поручить коммерческой службе ежедневные переговоры с ответственными лицами и выставление официальной претензии заказным письмом. В практической деятельности направление письменной претензии не является обязательным действием, но она, на наш взгляд, является фактором оказания психологического давления на дебитора с целью убедить его погасить задолженность в добровольном порядке.

Претензия может быть заменена письмом с просьбой оплатить долг и проценты за пользование чужими денежными средствами. Также письмо, по усмотрению финансового отдела, может содержать предложения об отказе от взыскания с должника предусмотренных договором штрафных санкций, в случае, если деньги по просроченным платежам будут перечислены к какому-то определенному сроку (например, в течение пяти банковских дней). Особенностью напоминания является наличие полной информации о просроченных платежах. Это позволяет обеим сторонам вести переговоры не в общем о наличии какой-то суммы долга, а о просрочке платежей по конкретным сделкам. Данная информация особенно важна, если причинами неисполнения обязательств является отсутствие у покупателя потребности в данном товаре после его отгрузки.

Таким образом, снижение дебиторской задолженности путем определения процедуры ее взыскания предусматривает форму напоминания контрагентам – дебиторам о платеже и порядке взыскания долга. Предложенный примерный регламент управления задолженностью, где за каждую процедуру управления назначается ответственное лицо, которому в определенное время необходимо принимать опреде-

Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем 113

ленные действия, соответствующие определенному этапу управления дебиторской задолженностью, позволяет:

1) прогнозировать вероятность перехода дебиторской задолженности в категорию просроченной для принятия мер по перераспределению оборотных средств предприятия-кредитора;

2) своевременно выявить причины неисполнения контрагентом обязательств и на этой основе принять решение о стратегии досудебного урегулирования отношений;

3) избежать роста просроченной дебиторской задолженности;

4) сохранить позитивные взаимоотношения с деловыми партнерами, предоставив им возможность погасить просроченную дебиторскую задолженность без финансовых потерь, связанных со штрафными санкциями.